الشركة العربية
للإعلام العلمي
(شعاع)
القاهرة
ج.م.ع

للمشتركين فقط

smadi@edara.com

خلاصات
كتب المدير و رجل الأعمال

رئيس التحرير: نسيم الصمادي

كانون أول
ديسمبر (2008 م)
ذو الحجة (1429 هـ)
السنة السادسة عشرة
العـدد الرابع والعشرون

الــعـدد 384

www.edara.com

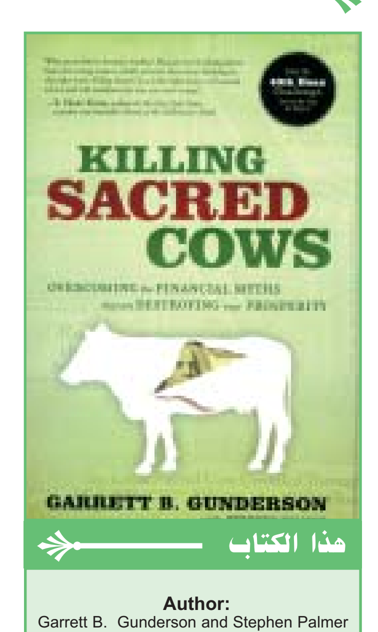


ماليـــة

تفنيد الخرافات الاستثمارية

كيف تواجه الأزمات المالية التي تعصف بالأسواق العالمية

تأليف: جاريت ب. جاندرسون وستيفن بالمر



هذا الكتاب

Author:
Garrett B. Gunderson and Stephen Palmer

Title:
Killing Sacred Cows:
Overcoming the Financial Myths That Are Destroying Your Prosperity

Publisher:
Greenleaf Book Group LLC

ISBN:
10: 1929774516
13: 978-1929774517

Pages:
272

الازدهار سلوك وقرار

في عالم المال والأعمال، هناك الكثير من السلوكيات والتقاليد والخرافات التي تصيب تفكيرنا بالخلل فيما يتعلق بالمال والثروة والنجاح والرفاهية والرخاء. تنتشر هذه الخرافات في كل مكان، وتكتسب - يومًا بعد يوم - مشروعية ومصداقية بسبب ترديد الناس لها وتبنيها من قبل المؤسسات والبنوك والإعلام الاقتصادي. وبسبب انتشار هذه الخرافات ورسوخها في الوعي الجماعي للمستثمرين، فإنها نادرًا ما توضع تحت المجهر أو يتساءل أحد عن مدى صحتها، وبالتالي تظل حية رغم آثارها المدمرة. لذلك فإن فهم الحقائق الأساسية التي تناقض هذه الخرافات وتدحضها هو الطريق إلى الرخاء والسعادة المنشودة.

ولكن إذا كان معظم ما تعلمناه عن المال واستثماره ليس صحيحًا، فلماذا تظل هذه الخرافات حية وقوية إلى يومنا هذا؟ وما هو مصدر هذه الخرافات ومن أين تنبعث؟

ساد معظم هذه الخرافات أثناء فترات التحولات الاجتماعية أو الاقتصادية الكبرى، وعززت وجودها المؤسسات الاقتصادية التي ترى مصالحها في بقاء الأوضاع الراهنة على ما هي عليه. تنتشر هذه الخرافات أيضًا نتيجة النصائح حسنة النية من أفراد العائلة أو الأصدقاء والمعارف! فنحن قلما نحاول التشكيك في المفاهيم المالية التي نؤمن بها ونتبعها، ونادرًا ما نفكر في أن الأساليب التي

اتبعها كثيرون وثبتت صحتها بمرور الزمن ربما تؤدي إلى نتائج غير مرجوة! يعود هذا السلوك إلى إدراكنا لمفهوم المال، وهو الإدراك الذي يقبع في أذهاننا وعقولنا منذ الصغر؛ فنحن نتلقى تعليمنا الأول عن المال من خلال الوالدين، حتى وإن لم يكن بشكل مباشر، فإننا نتعلمه عبر الملاحظة ومن خلال التجربة والخطأ، وما دام الوالدان لم يحققا ثروة كبيرة، فإن احتمالات نجاحنا كأبناء تبقى محدودة.

يقلل تصديق تلك الخرافات من فرص تحقيق الرخاء والرفاهية، ويحد من قدراتنا على الإنتاجية، ويمنعنا من رؤية حقائق واضحة ومفيدة في سعينا نحو الثروة، ويجعلنا نسقط في فخاخ كان يمكننا تجنبها بسهولة في حال معرفتنا للحقائق. فعلى سبيل المثال: عندما نقرر وضع أموالنا في حسابات البنوك بدلاً من استثمارها، فإننا نخسر العائد الذي كان يمكننا الحصول عليه في حال التفكير في استثمار هذه الأموال في إنتاج سلعة أو تقديم خدمة ما.

الخرافة الأولى:
كعكة الموارد

✲ **الخرافة:** كل الموارد نادرة ومحدودة. وعندما تحصل على قطعة أكبر من كعكة الموارد هذه، فإنك تأخذها من نصيب الآخرين!

✲ **الحقيقة:** كعكة الموارد تكفي الجميع، لأننا نستطيع دائمًا أن نصنع المزيد منها. يمكننا التمتع بالنجاح والازدهار معًا وليس على حساب بعضنا بعضًا.

يؤمن كثيرون بأن هناك ما يطلق عليه "كعكة الموارد" وهي كعكة محدودة الحجم؛ كلما أردت الحصول على جزء أكبر منها، كلما حرمت الآخرين من نصيبهم، والعكس صحيح. تجبرنا نظرية "الندرة" على الاعتقاد بأن المجتمع ليس لديه ما يكفي من الموارد والطاقة الإنتاجية للوفاء بحاجات ورغبات جميع أفراده؛ ولكن الحقيقة هي أن نظرية "الندرة" تقوم على معتقدات خاطئة، ومعلومات مغلوطة، وأفكار أكل عليها الدهر وشرب، وفوق ذلك كله فإنها تستند إلى دافع الخوف لا إلى دافع النجاح. ويقابل هذه الخرافة نظرية "الوفرة"، وهي تقوم على أساس أن هناك ما يكفي من الموارد لسد احتياجات وتحقيق رغبات كافة أفراد المجتمع. وتتبنى المؤسسات الناجحة ورجال الأعمال المتميزون هذه النظرية، ويعتمدون عليها في اتخاذ قراراتهم الاستثمارية لأنها تمهد سبيلاً واضحًا وإيجابيًا لتحقيق أهدافهم والاستفادة من كل إمكاناتهم.

تقول نظرية الندرة: "لا أستطيع الوفاء بهذا الأمر" أو "ليس لدي أي خيارات" أو "لم يتح لي الوقت أو الفرصة كي أعمل على تحقيق رؤيتي عن الحياة المثالية." وفي المقابل، فإن الوفرة تمهد لك الطريق كي تسأل نفسك "كيف يمكنني الوفاء بهذه الالتزامات؟" أو "أعلم أن خياراتي ليست محدودة، وكل ما علي هو العثور على طريقة للاستفادة منها" أو "كيف

لا للندرة... نعم للوفرة

يبدأ طريقك نحو التخلي عن الندرة وتبني الوفرة بالإيمان بالحقائق التالية:

✲ تكمن القيمة الحقيقية في البشر، لا في الموارد الطبيعية. ويستطيع الناس أن يجعلوا لإرادتهم وأفكارهم وجهودهم قيمة تزيد عن القيم الموجودة في المعادن النفيسة!

✲ يؤدي تبادل السلع والخدمات إلى تراكم الثروات لدى الأفراد والمجتمعات، ولذا فإن استمرار عملية التبادل يعطي السلع والخدمات قيمة غير محدودة.

✲ إذا كانت الموارد محدودة، فإن الإبداع البشري غير محدود؛ كما أن الأفكار الجديدة، واستمرار تداول وتبادل الموارد يعطي الموارد المحدودة قيمة لا نهائية.

✲ لا تقاس الحياة الكريمة بكم ونوع الأشياء التي يمتلكها الإنسان، بل بالهدف من امتلاكها وكيفية توظيفها.

✲ المنافسة العدوانية ليس لها مكان في الأسوق الحرة والنزيهة؛ لكن التنافس المستنير والصحي يُساعد الجميع على التخلص من فكرة "السمك الأكبر الذي يلتهم السمك الأصغر." ويُفَعِّل مبدأ التعاون للوصول إلى درجة أعلى من الفعالية والإنتاجية.

أخلق مساحة ووقتًا أكبر لرسم الصورة التي أتخيلها عن الحياة المثالية؟" الندرة تضع أمامك الحواجز، بينما تمهد لك الوفرة طرقًا جديدة غير مطروقة للنجاح.

الخرافة الثانية:
القرش الأبيض ينفع في اليوم الأسود

* **الخرافة:** ضع القدر الأكبر من أموالك في حسابات التوفير، ولا تقترب منها مهما كان السبب.
* **الحقيقة:** لا تترك أموالك راكدة لا تعرف عنها شيئًا. استثمرها في دورة إنتاجية بحيث تعود عليك بالفائدة الآن وفي المستقبل.

يعتقد أغلب الناس أن الثروة تقاس بضخامة الأرقام في الحسابات الجارية، أو حسابات الاستثمار أو التوفير بغض النظر عن أي عوامل أخرى. ولكن نظرية تراكم الأموال تنطوي في حد ذاتها على تناقض! فماذا يجدي تكديس النقود على مدار سنوات إن لم نستفد بها في النهاية؟! وإذا لم نستخدمها في نهاية طريق التوفير، فلماذا إذن لم نوظفها طوال هذه السنوات بدلا من حالة الركود التي تركناها عليها؟! في هذه الحالة، تتحول النقود إلى لعنة تصيبنا إذا وظفناها، وتصيبنا أيضا إذا لم نفعل!

يعد الاتجاه المؤيد لتجميد الأموال في حسابات التوفير مدمرًا لأنه يتناقض مع مصالحنا، ويعمق داخلنا الإحساس بالخوف من استثمار أموالنا وتحقيق أحلامنا، ويسجننا داخل صناديق توفير المؤسسات المالية. وقد حان الوقت لكي نحرر أنفسنا من نظرية "القرش الأبيض لليوم الأسود" التي تدمر حياتنا، وتقيد حركتنا في البحث عن السعادة الحقيقية، كما تعمينا عن رؤية فرص الاستثمار المتاحة. إنها وصفة سهلة ولكنها تدفعنا بعيدًا عن الازدهار والثراء بدلاً من أن تقربنا منه. علينا أن نتحلى بالمسؤولية ونوظف الأصول التي نمتلكها بأنفسنا حتى نضيف قيمة لأنفسنا وللآخرين. ولكن الحصول على الحرية يتطلب شجاعة لكسر مفاهيم اجتماعية وسلوكيات اقتصادية ثبت عدم جدواها، وجرأة للسعي خلف أحلامنا بدلاً من السير خلف غريزة القطيع! أوَليس هذا ما حدث في الصدمة المالية الآخيرة؟

الخرافة الثالثة:
الثروة تعني تكديس مزيد من المبالغ في البنوك

* **الخرافة:** الثروة تعني ضخامة الأرقام في حساباتك في البنوك. كلما زاد الرقم، كلما زادت ثروتك!
* **الحقيقة:** الثروة الحقيقية هي امتلاك القدرة على فعل ما تحبه والعثور على السعادة والرضا بسبب ذلك. التركيز المبالغ فيه على الأرقام يحول دون تحقيق الثروة الحقيقية.

دربت المؤسسات الاستثمارية عقولنا على اتخاذ قرارات اقتصادية مبنية على الأرقام المدرجة في حساباتنا الشخصية أو المؤسسية، وأقنعتنا أن الرخاء يمكن قياسه رقميًا وحسابيًا . ولكن جزءًا كبيرًا من سعينا لتحقيق الثروة الحقيقية يتركز في قدرتنا على رؤية وإدراك ما لا يراه أو يدركه الآخرون. إنها القدرة على رؤية ما يكمن خلف هذه الأرقام، وفهم الصورة الكبيرة لمفهوم الاستثمار، وليس التركيز على التفاصيل الدقيقة. هذه الخرافة تدمر معنى الحياة لأنها تركز على نتيجة الرفاهية أكثر من أسبابها أو دوافعها. وتفضي خرافة الأرقام إلى منعنا من التفكير في العوامل غير المرئية قبل اتخاذ القرارات الاستثمارية، وتدفع الناس للعمل من أجل الوصول إلى نسبة الربح بدلاً من السعي إلى إضافة قيمة جديدة.

هل فكرت يوما في أن أحدًا لا يريد الأموال نفسها، وإنما يريد ما يمكن للأموال أن تشتريه؟ الغاية النهائية من حياة الإنسان هي الحصول على السعادة، وهذه الرغبة هي المحرك الأساسي لكل السلوك الإنساني. يظن كثيرون أن السعادة تتحقق بزيادة الأموال التي يمتلكونها، ولكن المال لا يجلب السعادة. ربما يُسهِّل المال الحصول على الأشياء التي تساهم في شعورنا بالمتعة في الحياة، ولكن النقود في حد ذاتها لا قيمة لها بدون فعلها وقوتها ومفعولها.
مضاعفة أرصدتك في البنوك تعتبر من الصفات الأساسية التي تمتلكها بالفعل. فإذا كنت كريمًا،

فإن زيادة ثروتك تعني ببساطة فرصة أكبر لكرم أكثر. وإذا كنت جشعًا، فإن المال لا يساعد إلا على إبراز جشعك! لا يغير حساب ضخم في البنك من طبيعة البشر، وإنما البشر هم من يغيرون ويرتقون بفهمهم لطبيعة العلاقة بين السعادة المنشودة في الحياة وثرواتهم.

الخرافة الرابعة:
الأمان والاستقرار المالي

✲ **الخرافة:** الأمان المالي يعني العمل في مؤسسة تضمن الرواتب والميزات الإضافية بصفة مستمرة وتتميز بالاستقرار، سواء أكانت هذه المؤسسة حكومية أو هيئة أو حتى شخصًا.

✲ **الحقيقة:** نحن مصدر أمننا الحقيقي في هذه الحياة، ونستطيع أن نتمتع بأمان واستقرار فعلي بعكس هؤلاء الذين يعتمدون على مصدر خارجي للحصول على ميزة الإحساس بالأمان.

هناك اعتقاد راسخ بأن عوامل خارجية كثيرة مثل خدمات البنوك، والتوفير والاستثمار، وأسهم المؤسسات الكبيرة، والعمل الحكومي، وبرامج التوفير للمعاش هي التي توفر الأمان المالي الحقيقي للفرد. وقد ثبت خطأ هذه النظرية مع تبخر أرصدة التوفير من المؤسسات المالية العالمية التي أفلست فذهبت بأموال المودعين أدراج الرياح ؛ ولكن الأشخاص الناجحين يدركون أن الأمان والاستقرار الوحيدَين في هذه الحياة يكمنان في تحمل مسؤولية أنفسهم واستثماراتهم، ويعلمون تمامًا أن العوامل التي يستطيعون السيطرة عليها هي ما يجب التركيز عليه.

وهناك ثلاثة أسباب تؤكد أن الاعتماد على عوامل خارجية لتحقيق الاستقرار المالي نظرية خاطئة :

الأول: إنه أمان مزيف ولكننا نعتمد عليه وكأنه حقيقي ؛ وهو ما يوضح أننا معرضون لمخاطر لسنا على علم بها من الأساس.

الثاني: يجعلنا هذا الاستقرار المالي المزيف متواكلين، أي أننا ننتج قليلاً ولكننا ننتظر الكثير في المقابل، مما يدمر القيمة الحقيقية لحياتنا ويحد من قدرتنا على مساعدة أنفسنا والآخرين.

الثالث: يجبرنا على العمل في ظروف لا تمنحنا السعادة المنشودة بحجة السعي خلف الاستقرار والأمان ؛ ولكن حتى هذين العاملَين قد لا يتحققان في النهاية بالصورة التي نرغبها.

تعد مناقشة التناقض بين الحرية والاستقرار المالي أمرًا مهمًا ؛ إذ يؤكد التاريخ أن الناس في أغلب الأحوال يفضلون الأمان المزعوم على الحرية المالية! ولكن لا يوجد منتج، أو خدمة بنكية، أو شركة، أو شخص، أو حكومة تستطيع توفير الأمان والاستقرار أكثر من تحمل الفرد للمسؤولية، وإدراكه لقيمة الحياة، وتطبيقه لذلك من خلال الإنتاج، والعمل الشاق، ومساعدة الآخرين.

التحول من خانة المستهلكين إلى خانة المنتجين هو أحد جوانب التحرر من خرافة الأمان والاستقرار المالي ؛ والمنتجون هم الذين يضيفون قيمة أكثر مما

المستهلكون والمنتجون	
أسلوب تفكير وعمل المستهلكين	**أسلوب تفكير وعمل المنتجين**
يعتقدون في نظرية الندرة	يعتقدون في نظرية الوفرة
يفكرون في الربح على حساب الآخرين	يفكرون في الربح مع الآخرين
الخوف هو محركهم الأساسي	الثقة هي محركهم الأساسي
يفكرون في فائدتهم الشخصية فقط	يفكرون كيف يستفيدون ويفيدون الآخرين
يعتمدون على غيرهم	يعتمدون على أنفسهم
يميلون إلى التملك	يميلون إلى المشاركة
يجمدون أموالهم	يوظفون أموالهم
يهدرون فرصًا كثيرة للاستثمار	يخلقون فرصًا جديدة للاستثمار
يعلون قيمة الحظ	يعلون قيمة المسؤولية
متواكلون	متوكلون ومبادرون
يعملون لأجل المال	المال يعمل لأجلهم

يستهلكون، والمستهلكون يفعلون العكس. ولكن لهذا التمييز البسيط والبديهي تأثيرًا كبيرًا على حياتنا كأفراد، وعلى المجتمع بل والعالم كله. فالمستهلكون يعتبرون الأمان المالي أمرًا قائمًا على عوامل لا يستطيعون السيطرة عليها، وبالتالي يحملونها على أشخاص أو جهات أخرى مثل الحكومة، أو رؤسائهم في العمل، أو الشركات التي يعملون بها، أو حسابات التوفير الخاصة بهم. وفي المقابل، فإن المنتجين يتحملون مسؤولياتهم، ويبتكرون خدمات ومنتجات مفيدة وصالحة للشراء ؛ فهم أكثر اهتمامًا بالإنتاج وتبادل المنفعة مع الآخرين.

"عندما تفكر في الأمر مليًا ستكتشف أن ضخامة الأموال التي تمتلكها ليست هي ما تجعلك غنيًا، بل إن قدرتك على التصرف بحرية هي التي تجعل حياتك ثرية."

الخرافة الخامسة:
المال قوة

☼ **الخرافة**: لن تستطيع تحقيق مكاسب ومكانة ونفوذ إذا لم تكن تمتلك أموالاً كافية في البداية. المال شر لابد منه، ولكنه القوة اللازمة لتحقيق النجاح.

☼ **الحقيقة**: المال مجرد صورة للقيمة التي يصنعها الإنسان بفكره وعمله.

يظن أغلب الناس أن النقود هي مصدر القوة. يعكس تصديق هذه الخرافة افتقار كثيرين إلى المعرفة بماهية الأموال ووظيفتها الحقيقية. حينما نتبنى هذه الخرافة، فإننا نضع ثقتنا في النقود نفسها بدلاً من الأشياء التي تجلبها، وبالتالي فإننا نعزز وجود كل الخرافات الأخرى مثل الندرة، وتكديس النقود، والأمان المالي. الأموال صورة من صور القيمة، وخلق هذه القيمة في أية صورة هو ما يجب أن نضع فيه تركيزنا ومجهودنا كي نصل إلى الرخاء المنشود. القيمة هي خدمة نقدمها للآخرين ونشعر - نحن وهم - عندها بالسعادة والرضا.

هناك مغالطات كثيرة مرتبطة بهذه الخرافة ؛ إذ يؤمن بعض الناس بأن الطريقة الوحيدة لتحقيق الثروات والأرباح هي امتلاك النقود منذ البداية واستثمارها. آخرون يصفون المال بأنه أصل كل الشرور. ولكن هذه الأفكار تدعم النظرية القائلة بإن النقود لها قيمة في ذاتها أو جوهرها، وهي نظرية خاطئة بالطبع! فبدلاً من أن ننظر إلى النقود باعتبارها قوة في حد ذاتها، علينا النظر إلى قوة القيم المضافة وكيف تساعد على تحقيق الرخاء.

حينما نؤمن بأن النقود هي مصدر القوة، نقع في فخين هما :

- إما أن نصدق أننا بلا أموال لا نمتلك القوة الكافية لتكوين ثروة أو إضافة قيمة إلى هذا العالم، وبالتالي نتوقف عن التفكير والإبداع ومحاولة توظيف الموارد المتاحة ؛
- أو نعتقد في أن أي شخص استطاع تحقيق نجاحات استثمارية يصبح فاسدًا بفعل القوة والسلطة اللتين تمنحهما له النقود.

غالبًا ما يرى الذين لا يمتلكون رأس مال كبير أن محاولة تكوين ثروات خاصة هي محاولة ساذجة، لأنهم يؤمنون أن الثروات لا تتحقق سوى لأولئك الذين يفوزون باليانصيب أو يولدون وفي فمهم ملعقة من الذهب! وحتى إذا لاحت لهم فرصة للاستثمار والربح، فإنهم لا يحاولون استغلالها لأنهم يفترضون تلقائيًا الفشل لأنهم لا يمتلكون رأسمال كبيرًا ؛ هؤلاء يشعرون بالعجز والشلل الكامل بدون النقود!

الخرافة السادسة:
مخاطرة كبيرة = مكسب كبير

☼ **الخرافة**: الاستثمار في مجالات مأمونة يعطي عوائد ضئيلة، أما الاستثمار في المجالات شديدة الخطورة، فهو ما يحقق عوائد عالية.

☼ **الحقيقة**: الاستثمارات التي تتوافق مع أهداف الإنسان في الحياة تتسم بهامش أقل من الخطورة ونسبة أكبر من الربح.

من المفارقات الغريبة أن هذه الخرافة تقول إننا إذا أردنا تحقيق مكاسب كبيرة، علينا الاتجاه إلى الاستثمارات التي تزيد فيها فرص خسارتنا، والأغرب هو أن نصدق ذلك! فالمؤسسات المالية - مثل البنوك وشركات تداول الأوراق المالية - نجحت في إقناعنا بأن الاستثمار الناجح يشبه المقامرة، لا أكثر ولا أقل! السؤال الذي يطرح نفسه هو: لماذا نبتلع ذلك

الطعم رغم أن الأثرياء - الذين نتطلع إلى أن نكون مثلهم - يفعلون العكس تماما؟! والأهم هو كيف نحقق هامشًا عاليًا من الربح دون مواجهة مخاطر كبيرة؟ خرافة أن المكاسب الكبيرة تتطلب مخاطر كبيرة نشأت من اعتمادنا المطلق على الشركات والبنوك أكثر من اعتمادنا على أنفسنا.

فإذا أردنا عائدات أكبر، علينا العمل على زيادة فرص الاستثمار والربح، وتقليص فرص الخسارة. وعلى الرغم من أن العبارة السابقة تبدو منطقية وسهلة الفهم، إلا أنها تتناقض مع ما تقوله الخرافة السابقة التي يؤمن بها كثيرون. ولهذه الخرافة أثر مدمر على حياتنا، إذ أنها تجعلنا لا نتحمل مسؤولية القرارات التي نتخذها، لأننا نرى أن اتخاذ مسار محفوف بالمخاطر هو الطريق الوحيد للكسب، كما أنها تزرع داخلنا الخوف والقلق الدائم نتيجة المخاطر والمقامرات التي ندخلها طوال الوقت.

سيأتي الرخاء لهؤلاء الذين يستثمرون بحكمة بدلاً من اللجوء إلى المقامرة، إذ يتعين على الجميع عدم تصديق الدعاية الكاذبة التي تؤكد أن الربح هو رفيق المقامرة ؛ فكلما استطعت السيطرة على المخاطر التي تحدق باستثمارك، كلما زادت فرصك في الربح. هناك علاقة مباشرة بين تقليل المخاطر وزيادة هامش الربح، ولكن هذه العلاقة هي ما تراعيها البنوك والمؤسسات المالية في تعاملاتها، ولكنها لا تريد للعملاء أو الناس العاديين أن يدركوها. وتعمد هذه المؤسسات إلى الترويج لهذه الخرافة لتحميل النسبة الأكبر من الخطر على المستثمر، وبالتالي تقل نسبة الخطر التي يتحملها البنك نفسه!

الخرافة السابعة:
أمن نفسك بنفسك!

✲ **الخرافة:** أنفق أقل القليل على التأمين، فهو استنزاف لمواردك.

✲ **الحقيقة:** احصل على أفضل تأمين يمكنك الحصول عليه، لأنه يقلل من مخاطر الاستثمار ويزيد من قدرتك على الإنتاج.

تروج هذه الخرافة لفكرة براقة، وهي أن التأمين شر لا بد منه ؛ وعلينا الاشتراك في برامج التأمين الضرورية فقط، وإنفاق أقل القليل عليها حتى نتمكن من توفير مبالغ مالية أكثر في البنوك. هذه النقود المكدسة في البنوك تعد "تأمينا شخصيا" للفرد ضد أي عارض يقع في المستقبل ؛ وحينما يصل شخص ما إلى هذه النقطة، فإن عليه التخلص من أي برامج تأمينية ما عدا تلك المفروضة عليه بموجب القانون!

ولكن الحقيقة أن مفهوم "التأمين الشخصي" هذا غير موجود سواء أكنت مشتركا في برامج تأمينية أم لا. فإما أن تكون لديك وسيلة لتخفيف عبء مخاطر الخسارة عن كاهلك، أو أن تتحمل هذا العبء وحدك طوال الوقت! ومن هذا المنظور، فإن امتلاك نقود كثيرة في البنك لا يحميك من مخاطر فقدان هذه النقود، بل العكس! فكلما زادت الأصول التي تمتلكها، كلما زادت أهمية التأمين عليها. بعبارة أبسط : لا يعد التأمين الشخصي تأمينًا على الإطلاق!

الخطير في هذه الخرافة هو أنها تركز القيمة في السعر فقط، وتتجاهل القيمة التي يوفرها التأمين والتكاليف الباهظة التي قد يتكلفها الفرد غير المؤمَّن.

قانون المزرعة ونكتة البورصات العالمية

تعرفون جيدا كيف تبخرت المليارات من أموال المستثمرين الساذجين، والمستثمرين المقامرين. لقد طلب هؤلاء الذهب دون أن يقدموا السبب، ولقد حاولوا جني الثمر قبل أن يزرعوا الشجر.

الخرافة التي استندوا إليها تقول : "المال يصنع المال" ولم يلتفتوا إلى أن المال يستمد قيمته من استثماره فيما هو منتج وملموس ومحسوس، لا فيما هو منحوس!

لشهور قليلة كان هؤلاء يأخذون أرباحًا سنوية تتجاوز 100٪، وهذه معادلة خاطئة ؛ فقد كان المستثمرون الوهميون يدفعون للناس أقساطا شهرية من أموالهم. وفجأة وقعت الواقعة وانكشف الجميع، وكانت الخسارة بديهية ؛ الذين طمعوا وقامروا أكثر، خسروا أكثر!

تتعدى هذه التكاليف الخسارة المالية، إذ تمتد لتشمل خسارة الهدوء والسلام النفسي والقدرة على الاستمتاع بالحياة ؛ لأن أصحاب هذه النظرية سيتحملون كافة المخاطر بمفردهم ؛ حيث تحد هذه النظرية كثيرًا من قدرتهم على الإنتاج وتحقيق الاستفادة القصوى من الإمكانات المتاحة بسبب المعاناة الدائمة من القلق والخوف والشك.

الحقيقة هي أنك كلما استطعت ضم طرف آخر في تحمل المخاطر بالنيابة عنك، كلما باتت لديك فرص أفضل لتكوين ثروة أكبر. فالمستثمرون الناجحون يحبون شركات التأمين لأنهم يركزون على الفائدة من حصولهم على حماية كافية بدلاً من التركيز على أسعار أقساط التأمين، ويضمنون أيضا أنهم لن يكونوا عرضة للخوف والشك الدائمين، مما يجعلهم أكثر قدرة على الاستمتاع بحياة سعيدة.

الخرافة الثامنة:
الديون كالطاعون... فتجنبها!

✲ **الخرافة:** الديون أمر مرعب وخطير، فابتعد عنها.

✲ **الحقيقة:** اعرف الفرق بين الديون والقروض، واستخدم القروض بحكمة كي تزيد استثماراتك وبالتالي ثروتك.

يقولون دائمًا إن الديون كالطاعون، عليك الهرب منها. ولكن علينا أن نفهم تحديدًا التعريف المحاسبي للدين كي نستطيع تجنبه. فمعظم الناس يُعرِّفون الدين بأنه أي شيء تدين به لشخص آخر. ولكن الدين شيء والقرض شيء مختلف تماما. فهناك قروض نظنها ديونًا وهي ليست كذلك، مثل قروض السيارات وقروض المشروعات الصغيرة. هذه القروض لا تتحول إلى ديون إلا إذا تجاوزت قيمة الأصول التي نمتلكها.

يريد الجميع تجنب الوقوع في فخ الديون الحقيقية (وهي الاقتراض بما يزيد على قيمة الأصول المملوكة كما حدث في أزمات الرهونات العقارية)، ولكننا لا نريد تجنب القروض (اقتراض شيء ما من شخص أو مؤسسة) لأن الاقتراض مفيد في دفع العملية الإنتاجية والقيم المضافة. وفي أحيان كثيرة، يكون السبيل إلى زيادة ثرواتك - وبالتالي درجة رفاهيتك - هو زيادة القروض وليس التخلص منها!

الخرافة التاسعة:
ابحث عن أرخص الأشياء

✲ **الخرافة:** السعر هو المحك الأساسي لتقييم أية سلعة أو خدمة ؛ فلا تنفق نقودك إلا إذا حصلت على صفقة جيدة!

✲ **الحقيقة:** القيمة وليس السعر هي المحك الأساسي للحكم على الأشياء. ركز على القيمة، وستتمكن من توفير مزيد من النقود على المدى البعيد.

أصبحت الأسعار أهم العوامل التي نبني عليها قراراتنا المالية، إذ يُضحِّي كثيرون بالأشياء التي يريدونها بسبب خلل في إدراكهم لمفهوم النقود. القرارات الشرائية أصبحت تُتخذ بعد حساب قدرتنا على توفير النقود اللازمة لابتياع السلعة دون أن

كيف تدحض الخرافات؟

✲ اعرف اهتماماتك، وحاول تحليل قواعد الاستثمار المتداولة وتحديد أي منها يتفق مع اهتماماتك.

✲ حدِّد ما إذا كان اتِّباعك لهذه القواعد سيكون عاملاً مساعدًا أم عائقًا في سبيل الوصول إلى هدفك.

✲ اسأل نفسك ومَن - حولك الأسئلة - الصحيحة، ودرب نفسك على معرفة السؤال الذي يجب توجيهه في كل موقف.

✲ تعرف على القيمة الناتجة من كل نصيحة اقتصادية أو مالية تتلقاها، وتصرف بناء على ذلك.

✲ طبِّق المفاهيم والنظريات الاستثمارية على جوانب أخرى في حياتك، وقيِّم مدى نجاحها أو فشلها.

✲ لا تتوقف عن تعلم كل ما هو جديد ؛ فالجديد لا يضر أبدًا، بل يفيد.

نضع في الاعتبار أية عوامل أخرى. وعندما نركز كثيرًا على السعر، نهمل حاجتنا الفعلية لهذه السلعة أو الخدمة ومدى رغبتنا في الحصول عليها، كما تُشَلُّ قدرتنا على الاختيار بين أكثر من سلعة.

فسؤال "كم ثمن هذه السلعة؟" لا يجب أن يسبق أسئلة أكثر أهمية مثل : "هل أنا بحاجة لهذه السلعة؟" و"هل تقوم هذه السلعة بكل الوظائف التي أحتاجها؟" و "هل هذه أعلى جودة يمكنني الحصول عليها؟" بعد الإجابة عن هذه الأسئلة والتأكد من العثور على القيمة التي نبحث عنها، عندها فقط يتعين علينا السؤال عن الأسعار. فالسعر وحده لا يمكن أن يكون سببًا لشراء أو عدم شراء أي شيء!

تفنيد الخرافات

نستطيع القول إننا أسرى لبعض الخرافات المدمرة التي تؤثر على قرارتنا المالية وفرصنا الاستثمارية. هذه الخرافات أصبحت جزءًا لا يتجزأ من واقعنا، ومتغلغلة في مجتمعاتنا لدرجة أصبح من الصعب معها تحديدها وغربلتها. ولكن حينما نبدأ في تحليل هذه الخرافات وتتبُّعها حتى أصولها الأولى، سنجد أكثرها يقوم على أكاذيب!

القدرة على التقدم وتحقيق الرخاء والرفاهية والازدهار موجودة في عقل الإنسان وقلبه، ولكنها تُطمَس بأحاسيس الخوف والشك. وتنشأ أغلب هذه الأحاسيس السلبية من عادات وسلوكيات وتقاليد اجتماعية واقتصادية ليس لها أساس في الواقع. ولن يتحقق الرخاء المنشود إلا حينما نتحلى بالشجاعة الكافية لتفنيد هذه الخرافات والتحرر من أسرها إلى الأبد. وإذا ما ظل تكديس الأموال هو همنا الأول الذي ننام على التفكير فيه ونستيقظ بهدف تحقيقه، فإننا لن نحقق الأهداف التي ولدنا من أجلها. فكلما أولينا اهتماما أقل بثمار الرخاء (النقود) وأولينا اهتماما أكبر بجذور الرخاء (السعادة وقيمة الحياة)، كلما استطعنا الاستفادة من إمكاناتنا.

المؤلفان



جاريت ب. جاندرسون: هو رجل أعمال أصبح من أصحاب الملايين قبل سن السادسة والعشرين؛ ويدرِّب الآن صفوة رجال الأعمال في مجال صناعة الخدمات المالية.

ستيفن بالمر: هو طالب، وكاتب، ورجل أعمال، ومدرس!

To read more about this book, use this link:
http://www.amazon.com



هذه الخلاصة متوفرة باللغتين العربية والإنجليزية
This publication is available in both Arabic and English

نشرة نصف شهرية تصدر عن:
الشركة العربية للإعلام العلمي "شعاع"



للاشتراك في (خلاصات)
لكم أو لمؤسستكم أو لأهدائها لرئيس أو مرؤوس أو لتقديمها لزميل أو عميل، يمكنكم الاتصال بإدارة خدمات المشتركين.

الفرع الرئيسي
جمهورية مصر العربية : القاهرة
هاتف : 22633897 - 24036657 - 24025324 02 2+
فاكس : 22612521 02 2+
مكتب الأسكندرية : 3816322 03
السعودية : مركز الإبداع - الرياض -
ت : 0096614733030 - ف : 0096614735050 - محمول : 00966501831705
شعاع التنمية - جدة - ت : 6523807 - 6523851 - ف : 6576844 -
محمول :0557351082
شعاع الخليجية - الدمام - ت : 038125557 - 038125558 - ف : 038125554 -
محمول : 0554458236
الإمارات - إدارة.كوم -
دبي - ت : 2678775 - ف : 2580966
الأردن : شركة المرجع
عمّان - ت : 0096265517955 - 0096265517943 - ف : 0096265517933
سوريا : شركة الوتين المحدودة المسؤولية
ت : 0116613133 - ف : 0116626933 - محمول : 0966776688
اليمن : مؤسسة نجاح
ت : 009671505998 - ف : 009671505996 - محمول : 009677111210888
فلسطين : مؤسسة إبداع
ت : 0097222220905 - محمول : 00972599838382
العراق : شركة بريار - السليمانية - ت : 009647705033131
اربيل - ت : 009647504463230
لبنان : كاما شعاع - ت : 009611651050 ف : 009611643900
السودان : إدارة.كوم.سو - الخرطوم - ت : 00249154953608
ف : 00249154953868 - محمول : 00249123002893
ليبيا : مركز الأستاذ للتدريب والاستشارات الفنية
محمول : 00218926425737 - 00218914278203
ف : 00218612240251

الآن يمكنكم الاشتراك
والدفع إلكترونيًا على موقع:

www.edara.com

تصدر (خلاصات)
منذ مطلع عام 1993 وتلخص باللغة العربية، أفضل الكتب العالمية الموجهة للمديرين ورجال الأعمال، مع التركيز على الكتب الأكثر مبيعًا، والتي تضيف جديدًا للفكر الإداري. تهدف (خلاصات) إلى سد الفجوة بين الممارسات والنظريات الإدارية الحديثة في الدول المتقدمة، وبيئة الإدارة العربية؛ حيث توفر لهم معرفة إدارية مجرّبة وقابلة للتطبيق.

تصدر عن « شعاع » أيضًا دورية
المختار الإداري
وتضم مقتطفات وخلاصات ومقتبسات شهرية لأحدث ماتنشره مجلات العالم الإدارية.
رقم الإيداع: 6454
ISSN: 110/2357